

La indústria farmacèutica catalana durant el Franquisme: el cas d'Uriach*

per Anna Solé

RESUM:

Durant el Franquisme Uriach va abandonar progressivament la producció sota llicència per centrar-se en la confecció dels seus propis medicaments. Aquest procés va anar acompanyat d'un gran creixement de l'empresa durant els anys cinquanta i seixanta. La capacitat per aprofitar els mecanismes de transferència tecnològica i el notable esforç investigador van ser elements clau que expliquen l'èxit d'Uriach. El marc institucional també hi va jugar un paper rellevant. En aquest sentit, cal destacar com a factors importants la flexibilitat en la política de patents, que permetia copiar les innovacions desenvolupades a l'estranger; el gran augment de la demanda que es va donar amb l'aprovació, primer del Seguro Obligatorio de Enfermedad i després de la Ley de Bases de la Seguridad Social; i la possibilitat de gaudir d'un mercat interior protegit.

PARAULES CLAU:

Indústria farmacèutica, Uriach, política de patents, regulació de mercat.

ABSTRACT:

Under Franco's regime the pharmaceutical firm Uriach moved progressively away from production under licence and onto the manufacture of its own drugs. This process went hand in hand with the company's great growth during the fifties and sixties. The ability to take advantage of the mechanisms of technological transfer and a remarkable research effort are the key elements to understand Uriach's success. The institutional framework too played an important role. One must stress in particular the flexibility of the patenting regulations, which allowed the copying of foreign innovations, the growth of the demand which followed the introduction of a national-health system, and the benefits of a protected domestic market.

KEY WORDS:

Pharmaceutical industry, Uriach, patenting policy, market regulation, Franco's Spain

* Aquest estudi s'emmarca en el projecte de recerca *Revoluciones tecnológicas y crecimiento económico en España, 1785-1985: un enfoque de historia industrial* SEJ 2005-02498 / ECON. Agraïixo els comentaris rebuts per part de Jordi Catalán i dels dos avaluadors anònims. Qualsevol error és exclusivament responsabilitat meua.

Introducció

L'objectiu d'aquest article és analitzar el desenvolupament de la indústria farmacèutica espanyola durant el Franquisme a partir del cas d'Uriach, una de les empreses familiars catalanes centenàries, capdavanteres del sector. Es pretén determinar quin ha estat el paper que han jugat la regulació del sector i la política industrial en el procés de creixement de la indústria i quins han estat els factors clau que expliquen l'èxit de les empreses familiars catalanes.

L'article està estructurat en tres parts. La primera examina els inicis de les empreses farmacèutiques catalanes, que constitueixen l'origen del sector farmacèutic espanyol. Aquestes empreses en un primer moment es dedicaven a la comercialització d'especialitats importades i a l'elaboració d'algunes fórmules magistrals, però posteriorment van començar a produir sota llicència. Al final d'aquesta secció es mostra com abans de la Guerra Civil les empreses familiars catalanes ja ocupaven una posició de lideratge dins el sector.

La segona part tracta l'evolució del sector durant els anys quaranta i cinquanta. Les restriccions a la importació condicionen l'activitat de moltes empreses i es converteixen en un mecanisme de protecció, que beneficia especialment alguns grans laboratoris de Madrid, als quals es concedeix l'exclusivitat en la producció de penicil·lina. En el cas d'Uriach, la reacció davant la impossibilitat d'importar i seguir produint sota llicència és la d'emprendre la producció dels seus propis fàrmacs. En general, durant aquest període les empreses espanyoles es beneficien de l'increment de la demanda en un context de mercat protegit i de la flexibilitat del sistema de patents que permet la còpia de les innovacions desenvolupades a l'estranger.

Finalment, en la darrera part, s'analitza l'intens creixement del sector durant els anys seixanta. Aquesta expansió està impulsada principalment pel fort dinamisme de la demanda que es dona després de l'aprovació de la Llei de bases de la Seguretat Social. També contribueix al creixement l'onada d'innovacions que té lloc durant la postguerra. L'increment de la demanda afavoreix un important creixement d'Uriach, que durant els seixanta porta a terme importants inversions orientades a expandir la seva activitat i experimenta un significatiu augment de vendes.

Uriach i les empreses familiars catalanes abans de la Guerra Civil

La història de la família Uriach en el sector farmacèutic va començar el 1838, any en què Joan Uriach i Feliu es va traslladar de Sant Andreu del Palomar a Barcelona per treballar a l'adrogueria de Rafael Vilaclara, situada al carrer del Born. Vint-i-dos anys després, el 1860, Joan Uriach va comprar el negoci i va començar a dirigir-lo ell mateix. Aquest mateix any es va casar amb la seva cosina, Josefina Uriach i Vallès, i fruit d'aquest matrimoni van néixer onze fills, dels quals van arribar a adults Joaquim, Francesc, Trinitat i Carme. Els tres nois són

els que després de la mort del pare es van fer càrrec de l'empresa. Joaquim, el primogènit, quan va acabar els estudis primaris va entrar a treballar a l'empresa, mentre que Francesc i Trinitat van cursar estudis superiors en farmàcia.

El 1865 Uriach es va associar amb Joaquim Alomar i Font, llicenciat en farmàcia, i van crear la societat Uriach i Alomar, que es dedicava al comerç de drogues i matèries primeres farmacèutiques. En un primer moment, l'empresa es va dedicar a tasques de comercialització, gràcies a la representació d'especialitats farmacèutiques i altres tipus de productes, i posteriorment va començar a elaborar de forma artesanal alguns fàrmacs. El 1870 l'empresa es va traslladar des del seu emplaçament inicial fins al carrer de Montcada, ja que el creixement del negoci va fer que el local es quedés petit.

Després de la mort de Joaquim Alomar, Uriach va decidir dissoldre la societat i el 1891 en va crear una de nova anomenada J. Uriach & Cia. Entre aquesta data i la Primera Guerra Mundial es dona el procés d'especialització definitiva d'Uriach en productes farmacèutics. Durant la darrera dècada del segle XIX, Uriach va seguir fent el mateix tipus d'activitat que ja portava a terme mentre estava associat amb Alomar, és a dir, produïa de forma artesanal alguns fàrmacs, tot i que també es dedicava a la venda d'articles de fotografia i perfumeria i al comerç d'articles colonials. A més, comercialitzava alguns productes per compte d'empreses estrangeres.¹ El canvi de segle marca un punt d'inflexió en la trajectòria de l'empresa. Els productes farmacèutics es van convertir en el gruix del seu negoci, especialment per mitjà de l'obtenció de llicències per representar productes de diferents empreses europees. Per altra banda, també és en aquest moment que va començar la producció de tipus industrial i el 1898 es va crear el primer laboratori de l'empresa. Així doncs, Uriach va passar de ser un comerciant de productes diversos a especialitzar-se en els productes farmacèutics i va iniciar la seva activitat industrial. Aquest canvi d'orientació del negoci es va reflectir en un important creixement.

En aquesta primera etapa de gran creixement de l'empresa, d'especialització en productes farmacèutics i d'inici de la producció industrial, el coneixement científic hi va jugar un paper molt important. De fet, Joan Uriach des de molt aviat va donar molta importància al coneixement científic i tècnic com a mecanisme d'expansió del negoci. Això ja es fa palès amb el fet que escull com a soci un llicenciat en farmàcia, Joaquim Alomar, que era qui donava garantia als preparats farmacèutics de l'empresa. A més, va fer que dos dels seus fills cursessin estudis superiors en farmàcia. La incorporació de Francesc i Trinitat a l'empresa va ser determinant en el canvi d'orientació de l'activitat d'Uriach. Francesc va ser qui va assumir la tasca d'organitzar el nou laboratori i Trinitat es va encarregar d'impulsar els contactes de l'empresa a nivell internacional i d'ampliar l'activitat de representació de laboratoris estrangers.

1. B. BELTRÁN, *Uriach, Hoy. 150 años de investigación y futuro*, Barcelona, Fundación Uriach, 1988; N. PUIG, «Joan Uriach i Marsal (1929)», F. CABANA (dir.), *Cien empresarios catalanes*, Madrid, LID, 2006, 680-687.

A més d'Uriach, les empreses familiars catalanes que tenen un paper destacat en la transformació del sector durant el període d'entreguerres són Dr. Andreu, els Laboratoris Cusí i els Laboratoris del Dr. Esteve.

Salvador Andreu i Grau va fundar la seva primera farmàcia el 1866 al barri gòtic i el 1870 la farmàcia es va convertir en un laboratori. Inicialment venia especialitats importades i algunes fórmules magistrals. Durant la dècada de 1870 va començar a vendre una sèrie de productes contra l'asma i la tos amb la marca de la Farmàcia del Dr. Andreu. A finals de la dècada de 1870, Dr. Andreu ja exportava a diversos països europeus, com ara Itàlia, França o Portugal, i a partir de la dècada de 1880 va començar a exportar a l'Amèrica Llatina. Com a conseqüència de l'expansió del negoci, el 1881 va obrir una segona farmàcia a la rambla de Sant Josep. Malgrat que a finals de segle el Dr. Andreu ja disposava d'una plataforma industrial ben establerta, no va desenvolupar el vessant industrial i científic del negoci farmacèutic, sinó que es va dedicar a la promoció immobiliària. Durant la dècada de 1880 part dels beneficis industrials i comercials es van canalitzar cap a la urbanització de la part alta de Barcelona i a la compra i edificació de solars a l'Eixample. El 1899 va crear la Societat Anònima El Tibidabo, que va impulsar la urbanització i l'edificació de Sant Gervasi, Sarrià i la construcció del parc d'atraccions.²

L'activitat farmacèutica de la família Cusí va començar el 1902, quan Joaquim Cusí i Furtunet va fundar la farmàcia Cusí a Figueres i hi va instal·lar un laboratori on fabricaven algunes especialitats. Les activitats comercials les van iniciar sota el nom de Laboratorios Norte de España. El 1925 es van traslladar de Figueres al Masnou. Des del primer moment, els laboratoris Cusí ja es van especialitzar en productes oftalmològics, que és el principal tipus de producte que han comercialitzat fins a l'actualitat.³

La família Esteve és la que té la trajectòria més llarga en el camp de la farmàcia, que va començar el 1787, any en què Tomàs Esteve i Gabanyac es va fer càrrec de la farmàcia de l'hospital de Sant Andreu de Manresa. El 1827 Tomàs Esteve i Florensa va fundar la farmàcia Esteve també a Manresa. L'impuls a l'activitat industrial de l'empresa el va donar Antoni Esteve i Subirana, que es va posar al capdavant del negoci familiar després de la prematura mort del seu pare el 1927. Antoni Esteve va compaginar el negoci amb els estudis de doctorat, que va finalitzar el 1932. Durant tots aquests anys, Esteve va dedicar molt de temps a treballar al laboratori amb l'objectiu de sintetitzar i desenvolupar productes que només arribaven al mercat espanyol per via de la importació. El 1936 va finalitzar la construcció d'un laboratori ampli i modern i es van constituir els Laboratoris del Dr. Esteve.⁴

2. N. PUIG, «Salvador Andreu i Grau (1841-1928)», CABANA (dir.), *Cien empresarios catalanes...*, 176-179.

3. C. GASÓLIBA, *Estudio económico de la industria farmacéutica*, Barcelona, Ariel, 1970, 25.

4. N. PUIG, «Antoni Esteve i Subirana (1902-1979)», CABANA (dir.), *Cien empresarios catalanes...*, 506-514.

Aquestes empreses familiars, afegides a algunes filials d'empreses europees que es van instal·lar a Catalunya durant el primer terç del segle XX, són les que lideraven el sector a finals dels anys trenta.

QUADRE 1

Principals empreses farmacèutiques, nombre de vehicles de què disposen i utilització d'energia (tones equivalents de carbó), 1939

<i>Empresa</i>	<i>Nombre de vehicles a motor</i>	<i>TEC</i>
Hijos del Dr. Andreu S.A.	8	216
Establecimientos Dalmau Oliveres	4	
Maluquer, Manuel*	3	67
Laboratorios Andromaco	2	60
La Química Comercial y Farmacéutica S.A.	2	
Laboratorios Norte España	2	49
Productos Pyre – Daniel Mangrané S.A.*	2	422
Laboratorio P. Martínez Llenas	2	1
Laboratorio Super S.A.	2	25
Laboratorios Unitex S.A.	2	32
Uriach & Cía S.A.	2	124
Productos Stella	1	
Boheringer. Productos Químico-Farmacéuticos S.A.	1	49
Laboratorio Quisana	1	
Chemirosa Ibérica S.A.	1	60
Laboratorios del Dr. Esteve S.A.	1	45
Sociedad General de Farmacia S.A.	1	47
Laboratorio Químico-Farmacéutico Opos	1	66
Giménez-Salinas y Cía S.A.	1	4
Laboratorio Dr. Grau S.A.	1	9
Laboratorios Gummà	1	
Laboratorios A.R.C.A. S.A.	1	3
Lithinés del Doctor Custin, S.A.E.	1	
Profilac S.A.	1	
Sociedad Químico-Farmacéutica de los Establecimientos Rocafort-Doria	1	47
Instituto Farmacológico Serono S.A.	1	91
Hijo de José Tarrés	1	26
Laboratorio R y B.	1	

* No es dediquen només al sector farmacèutic.

Font: Elaboració pròpia a partir de l'*Estadística de Producción y Primeras Materias*, Ministeri d'Indústria i Comerç, CIIM, núm. 2.

Utilitzant el nombre de vehicles de què disposa cada empresa i l'energia consumida per tal d'aproximar la seva dimensió, es pot concloure que entre les empreses que en aquell moment eren les més importants s'hi troben, per una banda, les empreses familiars que posteriorment es convertiran en capdavanteres

del sector al llarg de tot el segle XX, Dr. Andreu, Laboratorios Norte de España, Uriach & Cia. i Laboratoris del Dr. Esteve, i per altra banda, les filials d'algunes de les empreses europees més importants, com La Química Comercial y Farmacéutica⁵ o Boehringer Productos Químicos y Farmacéuticos S.A.

Durant els anys vint i trenta, el sector farmacèutic català es trobava en una dinàmica d'expansió i creixement, encoratjada per la revolució terapèutica que s'estava donant a nivell internacional. En el cas d'Uriach, el creixement es basava en la representació de productes estrangers, inicialment encarregant-se només de la comercialització i, posteriorment, assumint progressivament algunes parts del procés productiu. La signatura de contractes amb empreses estrangeres va obligar Uriach a assumir uns compromisos que van portar a l'expansió del seu negoci i durant aquest període l'activitat de representació va constituir el motor de l'expansió de l'empresa. Aquest creixement es va reflectir tant en l'augment dels seus recursos com en l'ampliació de les seves instal·lacions, així com en un important increment de la seva activitat comercial.

Aquesta dinàmica de creixement en què es trobava el sector durant els anys vint i trenta es va veure truncada per la Guerra Civil. El conflicte va comportar la mobilització de molts treballadors i la dificultat per mantenir les relacions comercials, així com la desarticulació de part de les xarxes de distribució i restriccions en el subministrament d'energia i matèries primeres. Aquests problemes, especialment la manca de matèries primeres i d'energia, van comportar la impossibilitat de mantenir els nivells de producció anteriors a l'inici de la guerra.

Restriccions a la importació i protecció del mercat interior durant el primer Franquisme

Durant els anys trenta, l'activitat d'Uriach es va basar principalment en la representació de laboratoris estrangers, primer només a nivell comercial i després assumint progressivament tasques productives. A l'inici de la guerra es va registrar una caiguda del 92% de les vendes dels productes que Uriach comercialitzava per compte d'altres empreses, mentre que la producció que portava a terme va disminuir aproximadament en un 71%.⁶ Les causes de la caiguda de la producció i de les vendes són el trencament de les relacions comercials, la dificultat per mantenir l'activitat de representació d'empreses estrangeres i els problemes per obtenir energia i matèries primeres.

Per tal d'intentar pal·liar el perjudici econòmic i el desequilibri comercial ocasionat per la progressiva pèrdua de laboratoris representats, el 1941 Joan Uriach va fundar l'Instituto Farmacológico Experimental S.A., que va començar a produir medicaments amb patent pròpia d'Uriach i que comercialitzava sota la

5. Filial de Bayer.

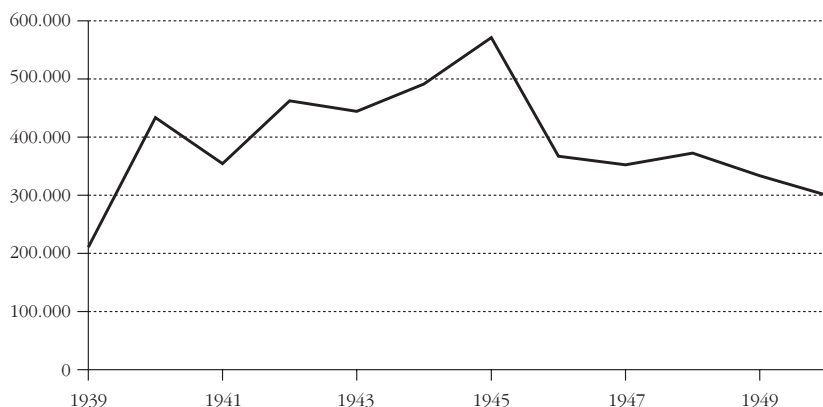
6. Calculada en quilograms a partir de les dades de l'*Estadística de Producción y Primeras Materias*, Ministeri d'Indústria i Comerç, CIIM, núm. 2.

marca Biohorm. Tot i que a finals de la dècada dels quaranta la majoria de les vendes encara corresponien a productes representats, en aquest moment va començar un procés de transformació de la base de l'activitat de l'empresa. La producció de fàrmacs amb patent pròpia va substituir progressivament la representació d'altres empreses. Aquest procés es va consolidar durant els anys cinquanta, però als quaranta ja s'estava gestant.

Durant els anys de la Segona Guerra Mundial, malgrat les dificultats d'aprovisionament i les restriccions de la primera postguerra, es van poder mantenir nivells de vendes creixents. Tot i que després de la Guerra Civil la xarxa comercial estava totalment destruïda i hi havia greus dificultats d'aprovisionament, es va poder reprendre l'activitat comercial, en un primer moment amb la venda de queviures i comestibles que l'empresa tenia emmagatzemats al carrer del Bruc i, posteriorment, gràcies a la parcial recuperació de les vendes dels productes que Uriach representava.

GRÀFIC 1

Vendes d'Uriach sense els productes Wassermann, 1939-1950 (pessetes de 1939)⁷



Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

Tal com es pot observar al gràfic, durant la primera meitat dels anys quaranta hi va haver una certa recuperació de les vendes, malgrat que no es va arribar als nivells de 1935. La principal font d'aquesta recuperació va ser el restabliment de les vendes dels productes clàssics d'Uriach, com les especialitats Wasser-

7. A partir de 1946, les vendes que Uriach feia per compte de l'empresa italiana A. Wassermann no estan comptabilitzades juntament amb la resta, malgrat que Uriach seguís representant aquesta empresa fins el 1956. Per tant, hi ha una discontinuïtat en la sèrie que no permet comparar les dades de després de 1946 amb les d'abans. Per tal d'il·lustrar la caiguda de les vendes no s'hi inclouen els productes Wassermann per fer que la sèrie sigui homogènia.

mann,⁸ la Fosfatina,⁹ el Pulmoserum Bailly¹⁰ o la Uraseptine Rogier.¹¹ Per tant, malgrat el conflicte bèl·lic, Uriach va aconseguir mantenir les relacions amb les empreses que representava, tot i que amb notables dificultats, que és el que va impedir que les vendes s'apropessin als nivells de 1935. Encara que en aquell moment ja havia començat la producció pròpia, les vendes dels productes amb patent d'Uriach, tot i que van seguir una tendència creixent, es van mantenir a uns nivells molt baixos i, per això, no van contribuir de manera significativa a la recuperació que es dona en aquest període.

Durant la primera meitat dels quaranta, Espanya es va beneficiar de l'augment de la demanda i de l'increment de preus. Tanmateix, les prioritats de la política econòmica i exterior del govern franquista van contribuir a crear importants interrupcions en les importacions de matèries primeres i en el subministrament energètic. Aquestes restriccions expliquen que Espanya es beneficiés relativament menys dels estímuls de la Segona Guerra Mundial si es compara amb la resta de països neutrals i va obstaculitzar la recuperació econòmica i el creixement en alguns sectors industrials durant els primers quaranta.¹²

La segona meitat dels quaranta constitueix un període de forta recessió, caracteritzat per l'escassetat, la proliferació dels mercats negres, la generalització de la corrupció i l'arbitrarietat de les decisions governamentals. Durant aquests anys es va registrar una caiguda de les vendes d'Uriach, deguda principalment a les restriccions a la importació, tant de primeres matèries com de productes elaborats, que impediè a Uriach el desenvolupament normal de les relacions amb les empreses que representava. Per altra banda, els productes propis, tot i que començaven a representar una proporció important de les vendes totals, encara no van assolir un volum suficient per continuar la recuperació que s'havia iniciat al principi de la dècada.

Malgrat que els sectors químic i farmacèutic no van ser dels que van patir més restriccions per importar, les dificultats per mantenir les relacions comercials establertes abans de la Guerra Civil van obligar moltes empreses farmacèutiques a canviar l'orientació de la seva activitat.¹³ En el cas d'Uriach, això es

8. A la sèrie presentada, no hi estan inclosos aquests productes, però fins el 1945 les vendes dels productes Wassermann segueixen una tendència creixent.

9. Producte alimentari per a infants que Uriach produïa sota llicència de l'empresa francesa Chassaing le Coq.

10. Tònic respiratori que Uriach representava per compte de la francesa Droguerie A. Bailly.

11. Antisèptic urinari patentat pel francès Henry Rogier, que Uriach comercialitzava des de principis de segle i que des de 1922 es produïa en els seus laboratoris.

12. J. CATALÁN, «Autarquía y desarrollo de la industria de fábrica durante la segunda guerra mundial. Un enfoque comparativo», J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid, Siglo XXI de España Editores, 1989, 35-88; J. CATALÁN, *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel Historia, 1995.

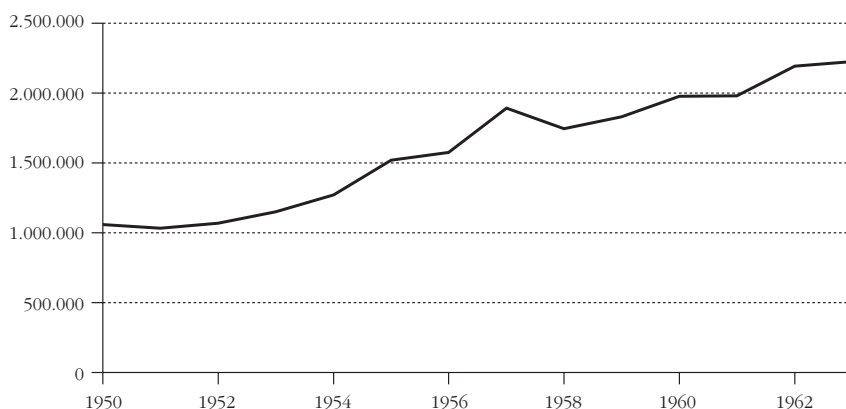
13. La majoria de les empreses basaven la seva activitat en la confecció d'especialitats a partir de matèries primeres i tecnologia estrangera.

reflecteix en una progressiva substitució dels productes representats per productes amb patent pròpia com a gruix principal de les vendes.

Els primers productes amb patent pròpia que van introduir al mercat van ser el Taquityral, el Flebosanil, l'Hepatocyn, l'Hiperbiol, l'Hipotensor, el Lipograsil i el Jarabe del Dr. Rodeck. D'aquests productes, el Taquityral, el Flebosanil i el Lipograsil havien estat desenvolupats per Uriach,¹⁴ mentre que la resta eren especialitats que van comprar a l'empresa Nogué Moré per tal de tenir dret a produir-les. La majoria d'aquests productes que van començar a comercialitzar-se als anys quaranta van tenir poca permanència en el mercat; els que no van desaparèixer es van mantenir amb uns volums de vendes molt baixos, amb una única excepció, el Lipograsil, un tractament contra l'obesitat que durant els anys cinquanta i seixanta es va convertir en un dels líders de vendes.

Si bé els productes propis durant els quaranta representaven una petita proporció de la facturació, durant els cinquanta van tenir una importància cabdal per al desenvolupament de l'empresa, ja que és en aquest període quan es va consolidar el procés de transformació de la composició de les vendes. Els medicaments desenvolupats per Uriach progressivament van anar representant un percentatge cada cop més elevat del total de vendes.

GRÀFIC 2
Vendes d'Uriach, 1950-1963



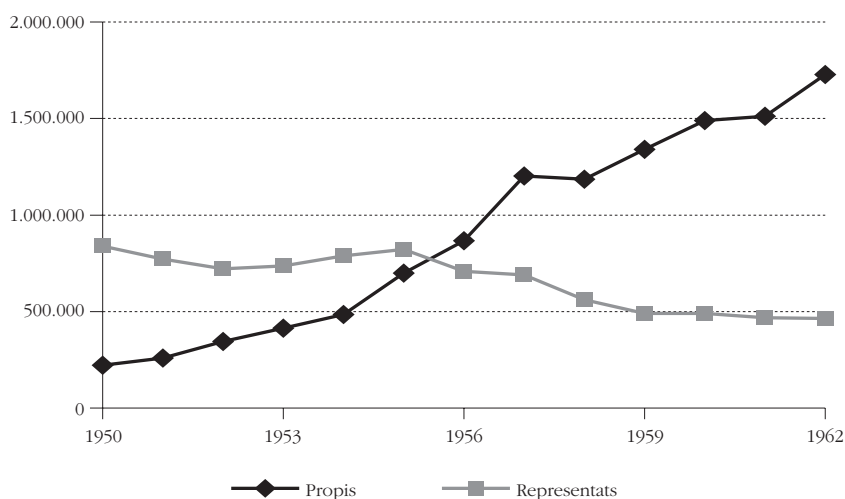
Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

La dècada dels cinquanta constitueix una etapa d'important creixement d'Uriach. Les vendes van seguir una tendència creixent, la xarxa comercial s'anava fent més sòlida i es van introduir al mercat molts medicaments nous. El gran creixement de l'empresa va permetre portar a terme grans inversions i incre-

14. Per l'Instituto Farmacológico Experimental.

mentar l'activitat a l'estranger i el 1959 es va establir la primera delegació fora d'Espanya. Durant aquest període, Uriach compaginava la producció i la comercialització dels seus propis medicaments amb la representació d'alguns laboratoris estrangers, principalment les marques tradicionals de l'empresa com Wassermann, Bishop's, Bailly o Rogier. Tanmateix, la principal font del creixement de les vendes que es va donar als cinquanta va ser l'augment de les vendes dels productes propis, ja que va tenir lloc un increment notable del percentatge que aquests productes representaven sobre el total.

GRÀFIC 3
Vendes dels productes amb patent pròpia i dels productes representats,
1950-1962 (pessetes constants de 1950)



Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

Tal com es pot observar al Gràfic 3, les vendes dels productes representats es van mantenir estancades i amb una certa tendència a la baixa al final del període. Aquestes vendes corresponien a les vendes dels productes que Uriach ja comercialitzava abans de la Guerra Civil, fet que porta a concloure que l'empresa no va signar nous contractes de representació, sinó que es va limitar a mantenir alguns dels ja establerts. Per tant, sembla que el principal interès era estimular la producció de medicaments amb patent pròpia, més que no pas ampliar la seva activitat de representació de marques europees. Cal notar que les vendes dels productes propis van augmentar de forma espectacular durant els anys cinquanta i, per això, es pot afirmar que van constituir el motor del creixement de l'empresa.

El creixement d'Uriach durant el primer Franquisme s'emmarca en un context de creixement tant de la indústria espanyola com internacional. Durant la Segona Guerra Mundial, els programes per produir penicil·lina i sulfamides van

transformar la indústria farmacèutica. Els grans descobriments, primer amb la penicil·lina i altres antibiòtics i després en altres àrees terapèutiques, van portar a un ràpid creixement del sector a nivell internacional.¹⁵ La indústria espanyola, malgrat no ser competitiva, durant aquest període es va beneficiar d'un mercat interior protegit i d'un notable increment de la demanda interior a partir de l'aprovació del Seguro Obligatorio de Enfermedad el 1942, que va permetre un augment important de la població que tenia accés al consum de fàrmacs.¹⁶ Per altra banda, la flexibilitat del sistema de patents va contribuir de forma decisiva al desenvolupament de la indústria farmacèutica durant els anys quaranta i cinquanta. En aquest moment estava vigent un sistema de patent de procediment, és a dir, només eren patentables els procediments a través dels quals s'obtenien els medicaments, però no ho eren els productes en ells mateixos. Aquest sistema permetia que les empreses espanyoles copiessin les innovacions desenvolupades a l'estranger, simplement modificant lleugerament el procés productiu. Atesa la baixa capacitat innovadora dels productors espanyols, la possibilitat de copiar els medicaments que es comercialitzaven a la resta d'Europa va esdevenir clau per al creixement del sector.

En general, la regulació farmacèutica durant els anys quaranta i cinquanta es va caracteritzar per una gran heterogeneïtat i dispersió¹⁷ i en molts casos resultava molt confusa. Es va establir un «petitorio» o catàleg d'especialitats farmacèutiques, en el qual s'enumeraven els medicaments que estaven sotmesos a finançament públic. Fins el 1963 es van portar a terme cinc revisions del «petitorio» i cada vegada s'hi va incloure un nombre superior d'especialitats per tal d'adequar-se als avenços terapèutics, tot i que cada vegada s'aplicaven criteris més flexibles per autoritzar el registre de noves especialitats. Els preus es fixaven de manera directa, però gràcies a la flexibilitat del registre d'especialitats, les empreses podien aconseguir augments de preus simplement registrant un producte molt semblant a aquell pel qual es volia obtenir un increment en el preu. Això va portar a la proliferació de molts medicaments amb un valor terapèutic equivalent. El sistema de fixació de preus es caracteritzava per una gran arbitrarietat, ja que no es portaven a terme estudis objectius a partir dels quals es pogués fer una valoració dels diferents components del preu. En general, la determinació del preu depenia principalment de la capacitat de negociació de les empreses particulars amb l'Administració.¹⁸

15. A. CHANDLER, *Shaping the Industrial Century. The Remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries*, Cambridge, Harvard University Press, 2005, 33-34.

16. J. NADAL, A. CARRERAS i P. MARTÍN ACEÑA, *España, 200 años de tecnología*, Madrid, Ministeri d'Indústria i Energia, 1988, 191.

17. L. CHAQUÉS, *Políticas públicas y democracia en España: la política farmacéutica del franquismo a la democracia*, Tesi doctoral, Universitat de Barcelona, 1999, 117.

18. CHAQUÉS, *Políticas públicas y democracia...*, 120.

Creixement del sector després de l'aprovació de la Llei de Bases de la Seguretat Social

Per a Uriach els anys seixanta van ser una etapa de gran creixement de l'empresa. Les vendes van augmentar de manera sostinguda, encoratjades pel gran increment de la demanda originat per l'aprovació de la Llei de bases de la Seguretat Social. També es van portar a terme importants inversions, orientades a ampliar la capacitat productiva i investigadora i a expandir la xarxa comercial.

GRÀFIC 4
Vendes d'Uriach, 1960-1970 (pessetes constants de 1960)



Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

Durant la dècada dels seixanta es va consolidar el procés de substitució dels productes representats per productes amb patent pròpia. El 1970 els productes comercialitzats per compte d'altres empreses ja només representaven poc més del 6% de les vendes totals. Si s'analitzen els productes amb majors volums de vendes també es pot constatar aquesta progressiva pèrdua d'importància dels productes representats per deixar pas a la producció pròpia com a eix central del negoci de l'empresa.

Tal com es pot observar a la Taula 2, l'any 1952 els principals productes que comercialitzava Uriach eren productes representats, tot i que alguns medicaments amb patent pròpia ja ocupaven una posició destacada pel que fa al volum de vendes. Els productes representats que apareixen com a líders de vendes són alguns dels medicaments de les marques clàssiques de la casa, que Uriach ja comercialitzava abans de la Guerra Civil. Pel que fa als productes propis, entre els més populars l'any 1952 ja s'hi troben alguns dels que serien els productes estrella de la casa durant els seixanta, com la Biodramina, el Lipogra-sil o el Nico-Hepatocyn.

QUADRE 2
Productes amb majors volums de vendes, 1952 i 1970*

	1952	%		1970	%
<i>Opobyl Bailly</i>	189.755	16,54	Biodramina	4.337.395	47,92
Pildoras Brandreth	159.840	13,94	Lipograsil	652.320	7,21
Bio-Digest	124.467	10,85	Yndolgina	481.610	5,32
Lipograsil	118.505	10,33	Bioselenium	416.765	4,60
<i>Pulmoserum Bailly</i>	70.180	6,12	Nico-Hepatocyn	323.970	3,58
<i>Uraseptine Rogier</i>	69.175	6,03	<i>Opobyl Bailly</i>	297.600	3,29
<i>Natural Fruit Saline Bishop's</i>	57.955	5,05	Dolmen	272.010	3,01
<i>Magnesia Bishop</i>	57.046	4,97	Furantoïna	269.355	2,98
<i>Emplastos Allcok</i>	39.744	3,47	Bio-Digest	203.030	2,24
<i>Fosfatina Falières</i>	37.982	3,31	Pacium	200.660	2,22
Biodramina	35.621	3,11	Pamoxan	158.855	1,76
<i>Bàlsamo Delacour</i>	19.890	1,73	B-C	145.515	1,61
Nico-Hepatocyn	18.750	1,63	Tres B	119.539	1,32
<i>E. Pagliano Jarabe</i>	18.495	1,61	Calcio B-C	117.270	1,30
Biotusin	16.915	1,47	Biocadmio	114.410	1,26
Bioartril	14.890	1,30	Binomil	104.055	1,15
<i>E. Pagliano Comprimits</i>	13.700	1,19	Gestadrina	103.690	1,15
<i>Anaxeril</i>	10.663	0,93	Utabon	101.340	1,12
Biogestan	7.595	0,66	Lipomin	97.270	1,07
Bio-Liver	7.485	0,65	<i>Uraseptine Rogier</i>	87.470	0,97
Biosedan	6.090	0,53	Tusetal	79.330	0,88
<i>Sedalby</i>	5.430	0,47	<i>Pildoras Brandreth</i>	73.858	0,82
<i>Arthrex</i>	5.230	0,46	Bioxurin	69.335	0,77
Fegavitan	4.913	0,43	Lipo B-C	30.235	0,33
<i>Callicida Escrivá</i>	4.770	0,42	<i>Fosfatina Falières</i>	29.758	0,33

Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

* Els productes en rodona corresponen a especialitats amb patent pròpia mentre que els que estan en cursiva són productes representats.

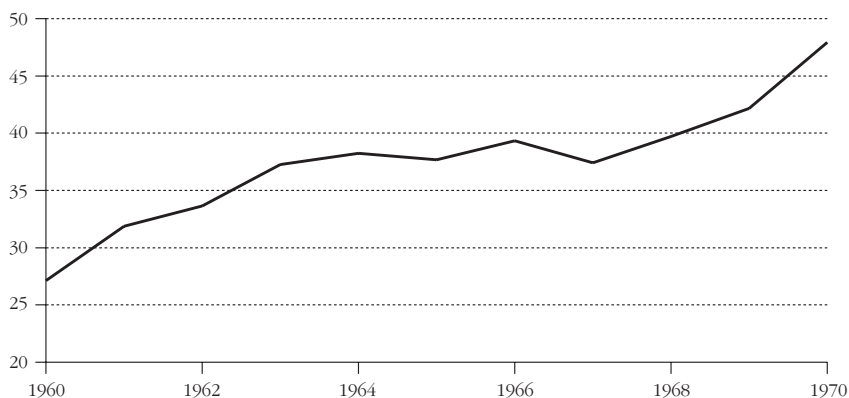
El 1970 la majoria de productes amb majors nivells de vendes eren de producció pròpia i només alguns dels productes comercialitzats per compte d'altres empreses representaven una proporció rellevant de les vendes totals, com per exemple l'Opobyl Bailly, la Uraseptine Rogier, les Pildoras Brandeth o la Fosfatina Falières. Aquests productes havien estat els líders de vendes durant els anys trenta. Pel que fa a la producció pròpia, es pot constatar l'estratègia de diversificació que va seguir l'empresa, ja que els productes que comercialitzava pertanyien a àrees terapèutiques molt diverses. Entre els medicaments amb patent pròpia amb majors volums de vendes hi ha la Biodramina, un medicament contra el mareig a base de dimenhidrinat, el Lipograsil, un tractament contra l'obesitat, la Yndolgina, un analgèsic i antiinflamatori, el Bioselenium, un tractament local contra la mico-si, el Nico-Hepatocyn, un laxant i regulador de la funció hepàtica, el Dolmen, un

analgèsic, antitèrmic i antigripal, la Furantoina, un fàrmac contra les infeccions del tracte urinari i el Biodigest, un medicament per facilitar la digestió.

A la taula es pot observar com la Biodramina va passar de representar poc més del 3% de les vendes el 1952 a gairebé un 48% el 1970. De fet, aquest medicament contra el mareig va esdevenir el principal producte d'Uriach durant la segona meitat dels cinquanta i sobretot als seixanta i va ser un dels pilars del creixement de l'empresa durant aquest període. La dependència respecte a un o pocs productes és una característica molt habitual en les empreses farmacèutiques i, en aquest sentit, Uriach segueix la tendència general del sector. En el gràfic següent es pot apreciar el notable augment del percentatge que representaven les vendes de la Biodramina sobre el total de vendes al llarg de la dècada dels seixanta.

GRÀFIC 5

Percentatge de les vendes de la Biodramina sobre les vendes totals, 1960-1970



Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

El Pla d'estabilització de 1959 i l'aprovació de la Llei de bases de la Seguretat Social de 1963 van marcar l'inici d'una etapa de gran creixement de la indústria farmacèutica espanyola. Durant la dècada dels seixanta i fins a principis dels setanta va tenir lloc un important creixement de la producció farmacèutica que, al seu torn, va comportar un gran increment de la població ocupada en aquest sector.¹⁹

Els principals motors del creixement del sector durant els anys seixanta van ser les importants innovacions tecnològiques que van tenir lloc durant els anys cinquanta, el procés de reforma i liberalització iniciat el 1959 i, sobretot, el substancial increment de la demanda que es va donar a partir de l'aprovació de la Llei de bases de la Seguretat Social de 1963 i la seva aplicació efectiva a partir de 1966. La Llei de bases de la Seguretat Social va comportar un important augment de la des-

19. E. DE DIEGO, *Historia de industria en España. La Química*, Madrid, Actas Editorial, 1996, 131-142.

pesa pública farmacèutica i una transformació del sistema de finançament de medicaments.²⁰ La principal via a través de la qual va augmentar la despesa pública en fàrmacs va ser el continu increment de la població amb dret a assistència sanitària, ja que a partir d'aquest moment es va permetre que àmplies capes de la població que abans no gaudien d'assistència sanitària ara hi tinguessin accés. Per altra banda, el consum de medicaments es va convertir en un consum finançat públicament. Un altre canvi important va ser l'eliminació del sistema del «petitorio» i l'adopció d'un sistema de finançament indiscriminat de medicaments.²¹

Malgrat la important expansió del sector, entre 1960 i 1973 hi va haver una desaparició gradual de laboratoris farmacèutics. Això va ser degut al fet que la majoria dels laboratoris que van desaparèixer eren oficines de farmàcia que s'havien registrat com a empreses industrials per tal de produir algun medicament amb efectes innocus o repercussions inofensives, o bé laboratoris que es dedicaven a activitats especulatives durant l'autarquia i es van registrar amb la finalitat d'obtenir matèries primeres, que en part dedicaven a la producció de medicaments, però que principalment venien en altres mercats. Després de l'aprovació del Pla d'estabilització i la liberalització econòmica aquestes activitats van deixar de tenir sentit i molts laboratoris van desaparèixer.²² Per altra banda, les exigències tecnològiques i de producció també van provocar la desaparició d'un nombre important de laboratoris i van fomentar la concentració empresarial del sector.

Durant aquest període va tenir lloc una expansió molt important de la despesa pública farmacèutica.²³ Per tal d'intentar frenar aquesta expansió es van buscar mecanismes de control i es van instaurar el copagament i el sistema de concerts per tal de complir aquest objectiu. El sistema de copagament o tiquet moderador obligava als assegurats a fer-se càrrec d'una part del preu del medicament. Es va concebre amb motivacions més econòmiques que sanitàries, ja que estava ideat per fer contribuir als pacients a finançar els costos creixents de la prestació farmacèutica. Els concerts eren el mecanisme mitjançant el qual es regulava el subministrament de medicaments a la Seguretat Social, al mateix temps que es negociava algun tipus de descompte i servia com a instrument de control de la despesa farmacèutica.²⁴

Pel que fa a la regulació del sector, amb l'objectiu d'acabar amb la dispersió que caracteritzava la regulació dels anys quaranta i cinquanta, el 1963 es va aprovar el Decret 2464/63 sobre la prestació farmacèutica. En aquest decret es definien els aspectes relacionats amb la producció farmacèutica, així com els requisits que havien de complir els laboratoris per a la fabricació d'especialitats i les característiques d'autorització i registre. També es regulava la fixació de

20. CHAQUÉS, *Políticas públicas y democracia...*, 126-134.

21. Qualsevol medicament autoritzat i registrat estava sotmès a finançament públic.

22. C. GASÓLIBA, *El sistema de patentes y sus efectos en la industria farmacéutica en España*, Barcelona, Editorial Ariel, 1978, 64.

23. F. LOBO, *Medicamentos. Política y economía*, Barcelona, Editorial Masson, 1992, 80-93.

24. CHAQUÉS, *Políticas públicas y democracia...*, 132-133.

preus, que seguia portant-se a terme per mitjà d'un sistema de cost segons escandall, a partir del cost de les matèries primeres i del material de confecció i el cost del personal. Com que per determinar el preu d'una especialitat farmacèutica hi havia una negociació bilateral entre l'empresa productora i la Direcció General de Sanitat i, a més, no hi havia cap organisme que s'encarregués de fer un seguiment de l'evolució dels preus dels medicaments i dels costos, la fixació del preu sempre acabava sent un procés totalment arbitrari, el resultat del qual depenia de la capacitat de negociació de l'empresa amb l'Administració.²⁵

Un cop fixat, el preu només es podia canviar si es portava a terme una revisió i entre 1965 i 1975 no n'hi va haver cap. Tanmateix, com que hi havia llibertat de registre de medicaments nous, les empreses es limitaven simplement a registrar un medicament gairebé igual al ja existent per tal d'obtenir augments de preus. Aquest tipus de pràctiques generaven moltes distorsions, ja que van fer expandir l'oferta de fàrmacs fins a uns límits totalment irracionals,²⁶ es donava una contínua reducció del temps de permanència dels medicaments en el mercat i obligava a les empreses a dedicar grans quantitats de recursos a les activitats de màrqueting per tal de promocionar els nous medicaments que es registraven a preus més elevats.²⁷ L'estratègia de les empreses consistia en potenciar les vendes dels productes nous mitjançant campanyes publicitàries dirigides als metges, ja que l'objectiu era desplaçar la demanda del medicament vell de preu baix cap al medicament nou de preu més alt, tot i que ambdós productes fossin pràcticament equivalents.

La liberalització econòmica que es dona a partir dels primers anys de la dècada dels seixanta feia perillar la possibilitat de mantenir una indústria farmacèutica autòctona, ja que el sector farmacèutic espanyol tenia una important limitació de creixement imposada per la poca capacitat innovadora i el baix nivell de recursos dedicats a activitats d'investigació i desenvolupament, que feia que no pogués ser competitiu a nivell internacional. Per tal d'evitar que aquest problema frenés definitivament el desenvolupament de la indústria farmacèutica espanyola, el 1962 es va reafirmar el sistema de patent de procediment per als productes relacionats amb l'alimentació i la medicina humana. Aquest sistema permetia a les empreses copiar els productes desenvolupats a l'estranger i assegurava el futur dels laboratoris autòctons un cop es liberalitzés la inversió estrangera i es suavitzessin les restriccions a la importació.²⁸

Al final del període analitzat, entre les empreses més importants del sector s'hi troben algunes grans empreses de capital espanyol, en molts casos relacionades amb el duopoli de la penicil·lina, algunes filials d'empreses multinacionals estrangeres i les empreses familiars catalanes.

25. CHAQUÉS, *Políticas públicas y democracia...*, 118-120.

26. Hi havia registrades moltes especialitats similars.

27. J. P. LÓPEZ NOVO, «La organización de los intereses empresariales en la industria farmacéutica española», *Papeles de economía española* 22, 1985, 144-160.

28. GASÒLIBA, *El sistema de patentes...*, 61.

QUADRE 3

Empreses farmacèutiques espanyoles amb major volum d'ingressos, 1975

	<i>Ingressos (milions de ptes.)</i>	<i>Plantilla 31/12</i>	<i>Valor afegit (milions de ptes.)</i>
Federico Bonet	3.800	1.600	300
Doctor Andreu	3.515	1.333	660,3
Sandoz	3.500	1.214	785,5
Antibióticos	2.253	1.288	797,6
Laboratorio Fher	1.529	673	593,1
Lilly Indiana de España	1.383	165	302
Antonio Gallardo	1.378	609	310,2
Igoda	1.350	478	680,3
Arbora Internacional	1.250	570	
Química Farmacéutica Bayer	1.212	668	459
Productos Roche	1.183	775	300
Alter	1.179	654	363,7
Laboratorios Hubber	1.172	479	222,7
Pfizer	1.150	357	
Essex España	1.083	362	245,4
C.H. Boehringer Sohn Ing.	1.082	488	422,3
Inst. Farmac. Latino	1.060	600	
INIBSA	1.050	500	
Laboratorios Dr. Esteve	1.031	487	
Ferrer Internacional	1.017	747	
Milupa	1.000	455	200
Cynamid Ibérica	975	460	320,8
Laboratorios Liade	970	577	
Laboratorios Parke Davis	969	461	
Schering España	962	460	270
Laboratorio Substancia	940	340	
J. Uriach y Compañía	767	605	278,7
Laboratorios SYVA	750	119	
Bristol Myers	729	280	
IBYS	704	456	255,5
Laboratorios Lepetit	697	216	275,1
Laboratorios Delagrangé	678	194	
Laboratorio Prodes	675	300	
Lacer	674	365	
Laboratorios Made	651	385	215,3
Abelló	650	375	
ELMU	640	250	
Juste	630	400	270
Faes	627	415	160
Laboratorios Castejon	615	170	
Laboratorios Menarini	579	332	
Farma Lepori	560	200	
Galloso Wellcome	546	365	233,7

Laboratorios Morrith	540	190	
Merk Sharp & Dohme España	530	150	
Industrial Farmacéutica	515	183	
Lisac	505	125	90

Font: *Las 1500 mayores empresas españolas en 1976*, Fomento de la producción.

Les empreses familiars catalanes Doctor Andreu,²⁹ els Laboratoris del Dr. Esteve i Uriach encara l'any 1975 mantenien una posició destacada en el sector. També és remarcable la presència en aquesta llista de dues empreses familiars catalanes més: els Laboratoris Almirall³⁰ i Ferrer Internacional.

Els Laboratoris Almirall van ser creats el 1943 per Antoni Gallardo i Carrera, que a diferència dels altres fundadors o principals impulsors dels laboratoris espanyols més importants era autodidacte, ja que no tenia tradició familiar farmacèutica ni formació científicotècnica.³¹ Durant l'autarquia Almirall va créixer de forma notable, especialment gràcies a les llicències concedides per part d'empreses estrangeres, que els permetien elaborar i comercialitzar diferents productes. A partir de la liberalització, Almirall va posar més èmfasi a la investigació i el desenvolupament de productes propis i va començar a exportar. El 1997 es va fusionar amb Prodesfarma, una empresa creada el 1960 i que, tal com es pot veure a la taula, el 1975 també es trobava entre les més importants.

Ferrer Internacional va ser fundada el 1959 per Carles Ferrer i Salat. En un primer moment els laboratoris van créixer gràcies a les representacions d'empreses estrangeres, a l'elaboració de diversos genèrics amb patent estrangera i a la introducció progressiva de productes propis. Poc després de la seva fundació, Ferrer ja va iniciar un procés d'internacionalització.³²

Entre les empreses de capital espanyol cal destacar Federico Bonet,³³ la divisió farmacèutica de la Unión Explosivos Río Tinto, que es troba en la primera posició pel que fa a ingressos. En quarta posició hi ha Antibióticos,³⁴ el consorci que tenia la concessió per a la producció de penicil·lina. També trobem en aquesta llista altres empreses de propietat nacional com Alter, l'Instituto de Biología y Sueroterapia, Juste i Abelló.

Entre les empreses de capital estranger cal destacar la presència de la suïssa Sandoz, els Laboratorios Fher,³⁵ Lilly Indiana de España, Igoda, la Química Far-

29. En aquell moment ja era propietat de Cros.

30. En aquesta llista surten amb el nom d'Antonio Gallardo.

31. N. PUIG, «Antoni Gallardo i Carrera (1908-1988)», CABANA (dir.), *Cien empresarios catalanes...*, 537-542.

32. N. PUIG, «Carles Ferrer i Salat (1931-1998)», CABANA (dir.), *Cien empresarios catalanes...*, 695-701.

33. Estava constituïda per les empreses Federico Bonet S.A., CEPA, Baxter Ibérica S.A. i Gala Cosméticos.

34. Consorci format pels laboratoris Abelló, Ibys, Llorente, Zeltia i Leti-Uquifa.

35. Inicialment de propietat americana i posteriorment passa a formar part de l'alemanya Boehringer.

macèutica Bayer,³⁶ Productos Roche, Pfizer, Boehringer Sohn Ingelheim, Laboratorios Parke Davis, Schering, Galloso Wellcome i Merck Sharp & Dohme Espana. Tal com es pot veure, moltes de les grans multinacionals farmacèutiques el 1975 ja estaven establertes a Espanya.

Al final de la dictadura l'estructura empresarial de la indústria farmacèutica espanyola es caracteritzava per la concentració a les províncies de Madrid i Barcelona,³⁷ que és on estaven situades la majoria de les empreses que es recullen a la taula 3.

La dimensió mitjana era superior a Madrid que a Barcelona i això es deu a la diferent tipologia d'empresa de cada lloc. A Madrid hi havia principalment les filials d'empreses estrangeres, sobretot americanes, com Laboratorios Parke Davis, Lilly Indiana de España, Pfizer, Merck Sharp & Dohme de España, Essex, S.A. o Cyanamid Ibérica i algunes empreses europees com la britànica Galloso Wellcome, l'alemanya Schering, la suïssa Roche o la francesa Laboratorios Delagrangue. Aquestes filials de grans empreses multinacionals que es van instal·lar a Espanya durant els anys cinquanta i seixanta ho van fer a la capital per tal d'aprofitar la proximitat amb l'Administració en un sector fortament regulat.³⁸ Per altra banda, també tenen seu a Madrid grans empreses de capital espanyol, algunes d'elles relacionades d'alguna manera amb el duopoli de la penicil·lina,³⁹ com l'Instituto de Biología y Sueroterapia, Federico Bonet, S.A., Fábrica de Productos Químicos y Farmacéuticos Abelló, S.A., Juste o Antibióticos.

A Barcelona, també s'hi troben algunes filials d'empreses estrangeres, però, contràriament al que es dona a Madrid, no són d'origen americà sinó europeu,⁴⁰

36. Després de la Segona Guerra Mundial havia estat expropiada i havia estat adjudicada a Productos Químicos Sintéticos (Proquisa), una empresa fundada el 1945 pel grup liderat pel Banco Urquijo. El 1960 la central alemanya va adquirir un 25% del capital de l'empresa espanyola i a principis dels vuitanta ja van adquirir la resta del capital.

37. A Madrid es concentren un 25% de les unitats productives i un 45% de l'ocupació en el sector i a Barcelona, un 48% de les unitats productives i un 44% de l'ocupació. Font: *Estadísticas de Producción Industrial*, 1975. Servicio Sindical de Estadística.

38. J. SOLÀ I SOLÀ, *La indústria farmacèutica espanyola: estructura, estratègies i competitivitat*, Bellaterra, Centre d'economia industrial (UAB), 2000, 11.

39. El 1948 s'aprova un decret que declara la producció de penicil·lina d'interès nacional i s'obre un concurs perquè es presentin propostes d'entitats disposades a fabricar un màxim del 50% del que es considerava necessari per satisfer el mercat nacional. El 1949 es va adjudicar una de les dues fàbriques que s'havien aprovat per concurs a una proposta del Banco Urquijo i, com a conseqüència d'aquesta adjudicació, es va crear la Compañía Española de Penicilinas y Antibióticos (CEPA). Aquesta empresa va obtenir el permís per importar productes, maquinària i l'equipament tècnic necessari per tal de produir penicil·lina. Abans de l'adjudicació i la creació de CEPA, Antonio Gallego ja havia signat en nom del Banco Urquijo un acord amb Merck & Co. (New Jersey) per a la construcció d'una fàbrica de penicil·lina a Espanya. L'altra empresa aprovada per concurs va ser adjudicada a Antibióticos S.A., una empresa que era resultat del consorci signat per: Laboratorios Abelló, Ibys, Llorente, Zeltia i Leti-Uquifa.

40. Tot i que també hi ha alguna empresa de capital americà, com els Laboratorios Fher, que després passen a ser propietat de Boehringer.

com les alemanyes C.H. Boehringer Sohn Ingelheim i Igoda, la suïssa Sandoz o la italiana Laboratorios Menarini. Per altra banda, encara hi subsisteixen alguns dels petits laboratoris de caràcter tradicional, tot i que molts d'aquests van anar desapareixent de forma progressiva o van ser absorbits. Finalment, cal destacar que a Barcelona hi ha les grans empreses d'origen familiar, com Ferrer Internacional, Almirall, Dr. Esteve, Laboratoris Cusí, Dr. Andreu⁴¹ o Uriach.

D'aquestes empreses, les que s'han mantingut de propietat familiar fins a l'actualitat⁴² tenen algunes característiques comunes: en el seu origen representaven empreses estrangeres, en el moment que es va liberalitzar l'economia espanyola van reaccionar invertint en química fina i creant departaments d'investigació, progressivament van anar guanyant terreny en el mercat internacional i totes quatre van portar a terme un paper molt actiu a Farmaindustria.⁴³

Conclusions

La política industrial franquista va afectar de manera decisiva el desenvolupament de la indústria farmacèutica espanyola. L'autarquia dels anys quaranta va distorsionar la pauta de creixement seguida per molts laboratoris durant els anys vint i trenta. Les restriccions a la importació i la dificultat per establir relacions comercials amb empreses estrangeres van impedir a molts laboratoris seguir portant a terme una activitat basada en la representació i la producció sota llicència. Tot i això, els laboratoris espanyols van tenir un gran marge de creixement durant el Franquisme, ja que malgrat no ser competitiu, van disposar d'un mercat protegit, una demanda interior creixent i un sistema de patents que permetia la còpia de les innovacions desenvolupades a l'estranger. Algunes empreses van gaudir d'un suport encara més explícit per part de l'Administració, especialment aquelles a les quals se'ls va concedir privilegis com l'adjudicació dels béns alemanys després de la Segona Guerra Mundial o les que van obtenir les concessions per produir penicil·lina.⁴⁴

Malgrat tot, la política industrial que es va portar a terme no és el factor que explica l'èxit de les empreses familiars catalanes amb relació a altres laboratoris durant aquest període. Paradoxalment, algunes de les empreses que van portar a terme estratègies autàrquiques seguint els dictats del Règim no van obtenir

41. En aquest moment propietat de Cros.

42. Almirall, Doctor Esteve, Ferrer Internacional i Uriach.

43. N. PUIG, *Bayer, CEPSA, Repsol, Puig, Schering y La Seda: constructores de la química española*, Madrid, LID, 2003, 125-126.

44. Vegeu N. PUIG i A. ÁLVARO, «Misión Imposible?: La expropiación de las empresas alemanas en España (1945-1975)», *Investigaciones de Historia Económica* 7, 2007, 101-130; M. J. SANTESMASES, «Antibióticos en la autarquía: banca privada, industria farmacéutica, investigación y cultura liberal en España, 1940-1960», Document de treball, Programa de Historia Económica, Fundación Empresa Pública, 1999; PUIG, *Bayer, CEPSA, Repsol...*

bons resultats. Els factors que van contribuir a la bona dinàmica seguida pels laboratoris familiars mencionats si es compara amb altres experiències empresarials són l'important esforç en formació i R+D, l'aprofitament de les xarxes comercials creades anteriorment i la capacitat per establir contactes a nivell internacional, que facilitaven la transferència tecnològica.

Per tant, l'element diferencial va ser que les empreses catalanes mencionades van ser capaces d'aprofitar les relacions amb les empreses estrangeres com a mecanisme d'aprenentatge, mentre que algunes de les grans societats creades sota la protecció del Règim van emprar els acords internacionals només com a fórmula per assegurar-se elevats beneficis, però van invertir poc en investigació i la transferència de tecnologia va ser molt feble. En el moment en què van canviar les condicions del sector, aquestes empreses catalanes van ser capaces d'adaptar-se i afrontar la competència i les altres, no.

Uriach va iniciar la seva activitat en el camp farmacèutic representant laboratoris estrangers i produint sota llicència. Després de la Guerra Civil, a causa de la dificultat per mantenir l'activitat de representació, va començar a produir medicaments amb patent pròpia. Durant els anys cinquanta i seixanta es va donar un procés de substitució dels productes de laboratoris estrangers per productes propis com a gruix principal de les vendes. Uriach va saber adaptar-se al marc econòmic en cada moment, transformant la seva activitat, i va ser capaç d'aprofitar els seus avantatges. En el seu procés de creixement hi va tenir un paper molt destacat la seva capacitat per utilitzar els mecanismes de transferència tecnològica, aprofitant la representació a nivell comercial per adquirir experiència en els diferents mercats i la producció sota llicència per obtenir els coneixements científics i tècnics per emprendre posteriorment la producció dels seus propis medicaments. La importància que al llarg de tota la història de l'empresa van donar a la formació i la investigació també va ser un factor rellevant. Aquests elements, juntament amb el mercat interior protegit i la flexibilitat de la política de patents, que permetia innovar creativament les innovacions desenvolupades a l'estranger, són els principals factors que expliquen el gran creixement d'Uriach. En els primers també rau la clau que s'hagi mantingut com una de les principals empreses del sector fins a l'actualitat.

ANNEX

QUADRE 1
Vendes d'Uriach, 1935-1945 (pessetes corrents)

	Vendes totals	Vendes sense productes Wassermann
1935	940.869	887.232
1936	735.418	700.991
1937	465.541	431.662
1938	249.454	233.485
1939	380.707	210.727
1940	689.415	517.915
1941	833.397	548.529
1942	1.110.853	764.841
1943	1.183.758	731.129
1944	1.257.578	844.064
1945	1.563.228	1.049.310

Font: Elaboració pròpia a partir del Fons Uriach (ANC), caixa 240.

QUADRE 2
Vendes d'Uriach, 1946-1970 (pessetes corrents)

1946	885.849	1959	3.000.540
1947	999.138	1960	3.281.834
1948	1.129.105	1961	3.350.071
1949	1.065.217	1962	3.922.157
1950	1.059.684	1963	4.331.307
1951	1.128.929	1964	5.251.904
1952	1.146.930	1965	6.037.013
1953	1.254.259	1966	6.929.923
1954	1.404.109	1967	8.268.121
1955	1.746.622	1968	8.700.642
1956	1.913.837	1969	8.881.243
1957	2.547.268	1970	9.051.177
1958	2.664.115		

QUADRE 3
Vendes de productes representats, 1922-1939 (pessetes corrents)

1922	747.528	1931	771.443
1923	778.515	1932	726.846
1924	806.699	1933	706.923
1925	872.224	1934	656.638
1926	882.658	1935	668.599
1927	880.465	1936	457.296
1928	882.780	1937	240.817
1929	811.934	1938	60.817
1930	813.806	1939	231.662